

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра инновационного менеджмента

МИЦКЕВИЧ
Татьяна Александровна

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ
Дипломная работа

Научный руководитель:
доктор экономических наук
профессор В.Ф.Байнев

Допущена к защите
«___» _____ 2015 г.

Зав. кафедрой инновационного менеджмента
Доктор экономических наук, профессор В.Ф. Байнев

Минск, 2015

РЕФЕРАТ

Дипломная работа содержит 75 страниц, 10 рисунков, 11 таблиц, 9 формул, 49 источников, 3 приложения.

СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА, СБЫТ, РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ КАНАЛЫ, ПОСРЕДНИКИ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, РЕКЛАМА.

Объектом исследования является ЗАО «Торо centros», расположенное на территории Литовской республики и занимающееся реализацией высококачественной бытовой техники и электроники.

Предметом исследования выступает организация успешной сбытовой политики рассматриваемой организации с целью укрепления позиций компании на рынке среди конкурентов.

Целью дипломной работы является изучение теоретических аспектов сбытовой политики, изучение и анализ системы сбыта продукции в ЗАО «Торо centros» и разработка комплекса мер по совершенствованию сбытовой политики рассматриваемой организации.

Методы исследования: в процессе исследования были использованы такие методы эмпирического исследования как наблюдение, описание и сравнение, общелогические методы и приемы (анализ, синтез, метод обобщения и аналогии), а также методы теоретического познания.

В ходе написания дипломной работы были получены следующие **результаты**: сбыт продукции ЗАО «Торо centros» организован довольно четко: проводится активная реклама, специалисты организации постоянно работают над расширением ассортимента реализуемой продукции. При анализе финансовой деятельности организации было замечено, что ЗАО «Торо centros» имеет довольно высокие уровни текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, поскольку значения превышают нормативные и показывают положительную динамику, поэтому можно делать выводы, что финансовое состояние организации является устойчивым. Реализация предложенных мер позволит нарастить объем чистой прибыли и улучшить результаты деятельности организации.

Степень внедрения: руководство организации было ознакомлено с рекомендациями по внедрению инноваций и отметило, что разработки, описанные в дипломной работе, в дальнейшем могут быть применены.

Автор работы подтверждает, что работа была написана самостоятельно, приведенный в ней расчетно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого объекта, а все заимствованные из литературных и других источников материалы являются достоверными и сопровождаются ссылками на их авторов.

РЭФЕРАТ

Дыпломная праца змяшчае 75 старонак, 10 малюнкаў, 11 табліц, 9 формул, 49 крыніц і 3 прыкладання.

Ключавыя словы: ЗБЫТАВАЯ ПАЛІТЫКА, ЗБЫТ, РАЗМЕРКАВАЛЬНЫЯ КАНАЛЫ, ПАСРЭДНІКІ, ЭФЕКТЫЎНАСЦЬ, ЧЫСТЫ ПРЫБЫТАК, РЭКЛАМА.

Аб'ектам даследавання з'яўляецца ЗАТ «Торо centros», якое знаходзіцца на тэрыторыі Літоўскай рэспублікі, займаецца рэалізацыяй высака якаснай бытавой тэхнікі і электронікі і паспяхова ажыццяўляе сваю дзейнасць на нацыянальным рынку ўжо больш за 20 гадоў.

Прадметам даследавання выступае арганізацыя паспяховай збытавой палітыкі кампаніі з мэтай умацавання яе пазіцыі на рынку сярод канкурэнтаў.

Мэтай дыпломнай працы з'яўляецца вывучэнне тэарэтычных аспектаў збытавой палітыкі, вывучэнне і аналіз сістэмы збыту прадукцыі ў ЗАТ «Торо centros», а таксама распрацоўка комплексу мер па ўдасканальванню збытавой палітыкі дадзенай арганізацыі.

Метады даследавання: ў працэсе даследавання выкарыстоўваліся такія метады эмпірычнага даследавання як назіранне, апісанне і параўнанне, агульналагічныя метады і прыёмы (аналіз, сінтэз, метады абгульнення і аналогіі), а таксама метады тэарэтычнага пазнання.

У працэсе напісання дыпломнай працы былі атрыманы наступныя **вынікі:** збыт прадукцыі ЗАТ «Торо centros» арганізаван даволі зладжана: праводзіцца актыўная рэклама, а таксама спецыялісты арганізацыі пастаянна працуюць над пашырэннем асартыменту прадукцыі. Пры аналізе фінансавай дзейнасці арганізацыі было заўважана, што ЗАТ «Торо centros» мае даволі высокія ўзроўні бягучай ліквіднасці, забяспечанасці ўласнымі абаротнымі сродкамі, паколькі значэння перавышаюць нарматыўныя і паказваюць станоўчую дынаміку, таму можна рабіць вынік, што фінансавы стан арганізацыі з'яўляецца устойлівым. Рэалізацыя прапанаваных мер дапаможа нарасціць аб'ём чыстага прыбытку і палепшыць вынікі дзейнасці арганізацыі.

Ступень укаранення: кіраўніцтва арганізацыі было азнаёмна з рэкамендацыямі па ўкараненні інавацый і адзначыла, што распрацоўкі, апісаныя ў дыпломнай працы, у далейшым могуць быць ужыты.

Аўтар працы пацвярджае, што праца была напісана самастойна, прыведзены ў ёй разлікова-аналітычны матэрыял правільна і аб'ектыўна адлюстроўвае стан доследнага аб'екта, а ўсе запазычаныя з літаратурных і іншых крыніц матэрыялы з'яўляюцца дакладнымі і суправаджаюцца спасылкамі на іх аўтараў.

ABSTRACT

Diploma work contains 75 pages, 10 pictures, 11 tables, 9 formulas, 49 sources, 3 appendices.

Key words: MARKETING POLICY, SALE, DISTRIBUTION CHANNELS, INTERMEDIARIES, EFFECTIVENESS, NET PROFIT, ADVERTISING.

Object of research is Closed Joint Stock Company “Topo centras” located on the territory of the Republic of Lithuania that is selling high-quality household appliances and electronics and has been successfully operating in the national market for over 20 years.

The subject of research is to organize a successful marketing policy of the mentioned company in order to strengthen the company's position in the market among competitors.

The aim of work is to study the theoretical aspects of marketing policy, to study and analyze product sales in the JSC “Topo centras” and to develop a set of measures to improve the distribution policy of the company.

Research methods: following methods of empirical research were used during the study: observation, description and comparison, general logical methods and techniques (analysis, synthesis, method of synthesis and analogy) as well as the methods of theoretical knowledge.

The following **results** were obtained during the course of the study: selling of production in JSC “Topo centras” is well organized: active advertising is taking place, organization experts are constantly working on expanding the range of offered products. Analysis of the financial activities of the organization showed that JSC “Topo centras” has high levels of current liquidity and working capital. These values exceed the regulations and show a positive trend, so we can make a decision that the financial status of the organization is stable. The implementation of the proposed measures will increase the amount of net profit and improve the performance of the organization.

Degree of implementation: innovation recommendations were presented to the leadership of the organization and they admitted that some ideas might be applied in course of time.

The author of the work confirms that the work was written independently, settlement and analytical materials correctly and objectively reflects the state of the object and all materials, borrowed from literature and other sources, are authentic and are accompanied by references to their authors.